BRAIN TRACY J.GISTOMER

ZIG ZIGLAR STEPHEN COVEY

y muchos más….

50 FRASES MÁS IMPACTANTES PARA VENDER



50 FRASES MÁS IMPACTANTES PARA VENDER

BRAIN TRACY, ZIG ZIGLAR, STEPHEN COVEY
JEFFREY GISTOMER, HENRY FORD Y MUCHOS MÁS ,,,







A largo de la historia universal, grandes pensadores dejaron frases para ayudarnos y motivarnos a vender. Aquí hemos recopilados las más impactantes y motivantes para que puedan ayudarte a mejorar tus resultados de ventas.

El numero de 50 es para que tengas una por semana y puedas hacerla tuya.

Una técnicas que yo utilizo para motivarme y protegerme de los impactos negativos que voy a recibir en mi jornada de ventas, es aprender y repetir frases poderosas de grandes pensadores.

Cuando realizo este ejercicio de aprendizaje y repetición, la información pasa a mi sub conciente y en el momento que tengo alguna crisis, me aparece y me ayuda a no des motivarme. Empeazmos

1.Vender es la habilidad numero 1 en los negocios. **BLAIR SINGER**

2.Deja de vender y comienza a ayudar. **BRAIN TRACY**

3.Si los clientes tú les gustas, creen en ti, eres sincero y confían en ti, entonces ellos pueden comprarte. **JEFFREY GITOMER**

4.Para mejorar en tus ventas mantente feliz, exitoso y como el mejor vendedor. Tus acciones pueden controlar tu mente....y tu estado de animo. **WILLIAN JAMES**

5.Sabes sancho, que no hay un hombre que sea mas que otro, sino que hace más que otro. **DON QUIJOTE**

6.El entusiasmo es una fuerza imparable que nos arrastra a poner foco en las soluciones sin dejarnos atenazar por los obstáculos. **BERTRAND RUSSELL**

7.La mejor prueba de que algo puede hacerse es que antes alguien ya lo hizo. **BERTRAND RUSSELL**



8.No es lo que tienes sino lo como usas lo que tienes lo que marca la diferencia. **ZIG ZIGLAR**

9.Haz lo que puedas, con lo que tienes y donde estés .**THEODORE ROOSEVELT**

10.Con actitud adecuada, esfuerzo necesario, con la paciencia requerida y con fe inquebrantable de fondo, cualquier meta es posible. **GANDHI**

11.El éxito de una presentación está en su capacidad de impactar.**GUY KAWASAKI**

12.Al final,o eres diferente o eres barato. **GUY KAWASAKI**

12.Los que renuncian son más numerosos que los que fracasan. **HENRY FORD**

13.Tanto si piensa que puedes como si piensas que no puedes, estas en lo cierto. **HENRY FORD**

14.Hacer (o no hacer)cierta cosas produce unos resultados. Hacer (o no hacer) otras cosas produce otro resultados. Ley de Causa y efecto. **HENRY FORD**

15.A los clientes no le importan los productos o servicios que ofrecemos, sino las soluciones que les aportan. **HENRY FORD**

16.Capacidades importantes para tener éxito son: resolver problemas, habilidades sociales de comunicación, eficiencia en la ventas e inteligencia emocional además de aprender, crecer y mejorar. **DONALD TRAMP**

17.Cada vez que aparezca un obstáculo es una oportunidad de creer. **DONALD TRAMP**

18.Sólo existe un liderazgo, el del ejemplo. **DONALD TRAMP**



19. Tu trabajo no es la profesión que realiza, tu trabajo es aquel en el que pones tu alma. **GANGHI**

20.Cualquiera hubiera triunfado de haber descubierto su mejor cualidad. **BALTASAR GRACIAN**

21.Si no tienes nada diferente no compitan. **JACK WELCH**

22.El fracaso no vienen por la falta de ventas sino por la falta preparación. **JEFFREY GITOMER**

23.El éxito no está en vender productos sino en vender beneficios. Poner en valor las soluciones que recibirá el beneficio de aquello que ofrecemos. **JEFFREY GITOMER**

24.Si haces una venta puedes ganar una comisión si haces un amigo puedes ganar una fortuna. **JEFFREY GITOMER**

25.El porcentaje de ventas esta relacionado con la capacidad de generar confianza. **JEFFREY GITOMER**

26.Tu trabajo es ayudar a los cliente a visualizar el valor que obtendrán de ti. **JEFFREY GITOMER**

27.El desafío no consiste en administrar el tiempo, sino a nosotros mismos. **STEPHEN COVEY**

28.Busca primero entender y luego ser entendido. **STEPHEN COVEY**

29.Si sólo haces lo que puedes hacer, no harás mucho. **TOM KRAUSE barítono frases**

30.No pidas menos problemas, desarrolla más habilidades los problemas nunca desaparecen. **JIM ROHN**



31.Las gente de éxito tiene grandes bibliotecas el resto grandes televisiones. **JIM ROHN**

32.El éxito no está en ser el mejor sino en ser diferente. **MICHAEL PORTER**

33,Si estás dispuesto a hacer solo lo que sea fácil , la vida será dura. Pero si estás dispuesto a hacer lo que sea duro, la vida será fácil. **T. HARV ECKER**

34.La clave para retener a los clientes es la satisfacción. Un cliente satisfecho es leal más tiempo, compra más, habla favorablemente de la empresa y productos, presta menos atención a la competencia y es menos sensible al precio. **MICHAEL PORTER**

35.El vendedor de éxito se preocupa primero de los clientes y luego por los productos. **MICHAEL PORTER**

36.Ya no basta con satisfacer a los clientes, ahora hay que dejarlos encantados. **MICHAEL PORTER**

37.Odio la palabra motivación. La odio porque el concepto de que yo te motive es absurdo y arrogante. Tú eres el único que puede motivarse a sí mismo. **TOM PETERS**

38.No es posible hacer un buen negocio con una mala persona. **WARREN BUFFETT**

39.Se necesita 20 años para construir una reputación y 5 minutos para arruinarla. Si piensa en ello harás las cosas de manera diferente. **WARREN BUFFETT**

40.Aquellos que toman la palabra imposible tienen muy poca suerte en la vida. **THOMAS CARLYLE**



41.Hacer lo mejor posible en este momento nos deja en el mejor posición para el siguiente momento. **OPRAH WINFREY**

42.Si aprendes de tus fracasos,no has fracasado. **ZIG ZIGLAR**

43.El fracaso es un evento, nunca una persona. **ZIG ZIGLAR**

44.Tu actitud, y no tu aptitud, determina tu altitud. **ZIG ZIGLAR**

45.La persona más influyente con la que hablaras todo el día eres tú. Ten cuidado entonces acerca de lo que te dices a ti mismo. **ZIG ZIGLAR**

46.Naciste para ganar, pero para ser un ganador debes planificar cómo ganar, prepararte para ganar y esperar ganar. **ZIG ZIGLAR**

47.Podrás ser más talentoso que yo, podrás ser más inteligente que yo, pero si nos subimos a una cinta de correr sólo dos opciones : o tú te bajas primero o yo voy a morir. Es así de simple. **WILL SMITH**

48.A nadie le faltan fuerza,lo que a muchos les falta es voluntad. **VICTOR HUGO**

49. El cobro perfecciona la venta. **ANÓNIMO**

50. Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo**. ALBERT EINSTEIN**




GRACIAS
ventas éxito.com
JEFFREY
SALES
MAINTENANCE